

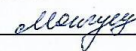
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра «Экономики и менеджмента»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Валовой доход организации: формирование и анализ»

Выпускная квалификационная работа
студентки 3 курса 3-116-2 группы
экономического факультета
по направлению подготовки
38.03.01 Экономика, профиль
«Финансы и кредит»
Монгуш Сайлык Семеновна

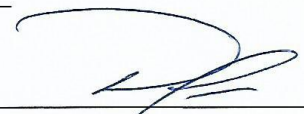


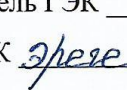
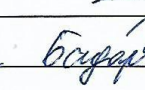
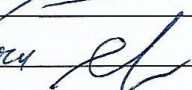
Работа допущена к защите
Зав. кафедрой /  /
к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.
«14» июня 2019 г.

Научный руководитель:
Старший преподаватель
Чульдум А.Э.



Работа защищена в ГЭК «18» июня 2019 г.
с оценкой «хорошо»

Председатель ГЭК 

Члены ГЭК   

Кызыл – 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЕ	
ВАЛОВОГО ДОХОДА В ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1. Понятие и сущность валового дохода.....	7
1.2. Факторы, влияющие на формирование валового дохода	13
1.3. Валовой доход в системе формирования финансовых результатов коммерческих организаций.....	19
Глава 2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА В ШКОЛЕ	
АНГЛИЙСКОГО ЕЗЫКА ИП ТЕЖИК А.А.....	26
2.1. Организационная характеристика ИП Тежик А.А.	26
2.2. Анализ валового дохода ИП Тежик А.А.	29
Глава 3. ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ	
ВАЛОВОГО ДОХОДА ИП ТЕЖИК А.А.....	398
3.1. Проблемы формирования валового дохода.....	398
3.2. Направление совершенствования по увеличению валового дохода ИП Тежик А.А.	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	510
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	554
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях изменчивой, нестабильной среды большое значение в бизнесе имеет оперативная отдача капитала в виде денежных потоков. Вследствие этого у предпринимателей особый интерес вызывает информация об объектах вложений капитала с точки зрения их текущей эффективности. Основные денежные потоки организации формируются в виде валового дохода от оказания образовательных услуг. Поэтому весьма актуальным представляются вопросы о том, какие из товарных запасов при используемых формах приобретения и расчетов являются наиболее выгодными в обороте. На каких товарах и формах товарных расчетов следует сконцентрировать оборотные вложения. А какие товары имеют меньшую отдачу и поэтому менее интересны. Решению этих вопросов способствует анализ валового дохода (валовой прибыли).

Валовой доход - это показатель, характеризующий финансовый результат предпринимательской деятельности и определяемый как превышение выручки от оказания образовательных услуг и товаров и услуг над затратами по их приобретению. Размер валового дохода является главным источником финансирования деятельности. От этого показателя зависит размер рентабельности и прибыли организации. Валовой доход исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода является его сумма, а относительным - процентное отношение суммы валового дохода к розничному товарообороту, в оптовой торговле - к объему оптового товарооборота с участием в расчетах, в общественном питании - к валовому товарообороту [7].

Торговая надбавка к себестоимости товаров - это основной показатель, определяющий размер валового дохода. Она устанавливается в зависимости от покупательского спроса, выраженного рыночными ценами на данный товар, себестоимости и затрат этого товара [6].

Торговая наценка является ценой услуг предприятий торговли и общественного питания по доведению товара до потребителя и его

реализации. Ее основные цели состоят в возмещении текущих затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на продвижение товара от производителя к потребителю и обеспечении рентабельности реализуемого товара. Достижение поставленных целей зависит от размера торговой надбавки (наценки), определяемого как внешними, так и внутренними границами ее формирования.

Целью исследования является проведение анализа и разработка рекомендаций по увеличению валового дохода ИП Тежик А.А.

Поставленная цель определяет необходимость решения следующих задач:

- изучены понятие и сущность валового дохода;
- выявлены теоретические аспекты факторов влияющих на формирование валового дохода;
- исследован валовой доход в системе формирования финансовых результатов коммерческих организаций;
- проведен анализ формирования валового дохода в школе английского языка ИП Тежик А.А.;
- выявлены проблемы и разработаны рекомендации по увеличению валового дохода ИП Тежик А.А.

Объектом исследования является деятельность ИП Тежик А.А. занимающаяся предоставлением образовательных услуг.

Предметом исследования является формирование и анализ валового дохода организации.

Методической и теоретической базой исследования послужили труды отечественных экономистов, раскрывающие содержание и условия успешного управления за валовым доходом организации, а также первичные документы ИП Тежик А.А. за 2016-2018 гг.

Проблемы формирования валового дохода исследовали следующие авторы: Сажина М. А., Чибриков, Г. Г., Бланк И. А., Абрютина М.С., Артеменко, В.Г., Беллендир М.В., Баканов, М. И., Волкова О.И., Горфинкель

В.Л., Швандар В.А., Грузинов В.П., Грибов В.Д., Ефимова О.В., Ефимова О.В., Мельник М.В., Матвеев П. С., Нечитайло А.И., Савицкая Г.В., Сафронов Н.А., Елизаров Ю.Ф., Ефимова О.В., Зайцев Н.Л., Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н., Кантор Е.Л., Климова Н.В., Клишевич Н.Б., Лукаш С.И., Малиотиной Л.А., Любушин, Н. П., Рахматуллин Ю.Е. и др.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты формирования валового дохода в организации. В ней частности исследованы понятие и сущность валового дохода, и выявлены теоретические аспекты факторов влияющих на формирование валового дохода. Также в рамках 1 главы раскрыта роль валового дохода в системе формирования финансовых результатов коммерческих организаций.

Во второй главе проведен анализ формирования валового дохода в школе английского языка ИП Тежик А.А.

В третьей главе выявлены проблемы даны и рекомендации по увеличению валового дохода ИП Тежик А.А.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА В ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие и сущность валового дохода

Валовой доход – один из основных видов доходов, способствующий решению следующих основных задач [8, с. 56]:

1. возмещение издержек производства и обращение, что обеспечивает совокупность, текущей хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания;

2. формирование средств местного и государственного бюджетов, внебюджетных доходов за счет выплаты налоговых платежей, помогающих выполнить финансовые обязательства торговых предприятий перед государством;

3. формирование прибыли, направляемой на производственное и социальное развитие предприятий общественного питания, обеспечивающие решение задач самофинансирования в предстоящем периоде.

Валовой доход состоит из следующих трех частей:

– сумма денежных средств, полученных от реализации товаров, как разности между ценой продажи товаров (товарооборотом) и ценой их приобретения. Эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку;

– поступление за оказанные услуги и выполненные работы (подгонка верхней одежды, раскрой тканей, доставка товаров на дом и др.);

– прочие доходы от неосновной деятельности (сальдо доходов и расходов от внереализационных операций, реализации излишков оборудования, передачи временно неиспользуемых помещений и объектов мелкорозничной сети в аренду, доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, от ценных бумаг, принадлежащих предприятию, и др.).

Экономическое назначение валового дохода – возмещение издержек обращение, уплата налогов, сборов и образование прибыли.

В составе валового дохода выделяется чистая продукция – это вновь созданная стоимость, состоящая из заработной платы, отчислений на социальные нужды (единый социальный налог), прибыли.

Валовой доход исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода выступает его сумма, а относительным – процентное отношение суммы валового дохода к валовому товарообороту.

Валовой доход по своему составу неоднороден. В организациях оптовой и розничной торговли наибольший удельный вес в нем имеют доходы от реализации товаров, а в организациях общественного питания – еще и доходы от реализации продукции собственного производства. Для некоторых они являются единственным видом доходов. Валовые доходы от реализации услуг невелики, однако, их косвенное влияние, проявляющееся в привлечении покупателей, значительно [9, с. 89].

Валовой доход от реализации создается за счет торговых надбавок в оптовой и розничной торговле и наценок на продукцию собственного производства в общественном питании, являющихся особым структурным элементом цены товара (продукции) и отражающих долю предприятий в ее формировании. Чем богаче общество, тем выше требование к качеству торгового обслуживания, а соответственно выше доля торговых надбавок (наценок) в цене товара [10, с. 124].

Торговая надбавка (наценка) является ценой услуг предприятий торговли и общественного питания по доведению товара до потребителя и его реализации. Ее основные цели состоят в возмещении текущих затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на продвижение товара от производителя к потребителю и обеспечении рентабельности реализуемого товара. Достижение поставленных целей

зависит от размера торговой надбавки (наценки), определяемого как внешними, так и внутренними границами ее формирования.

Внешние границы формирования торговой надбавки (наценки) обусловлены складывающейся конъюнктурой на потребительском рынке. Нижний предел формирования торговой надбавки зависит от цены оптового предложения производителей и оптовых посредников. Эти цены в определенной степени подвижны, так как в процессе совершения коммерческих сделок изменяются. Верхним пределом формирования торговой надбавки (наценки) являются цены спроса покупателей товара (продукции), которые в такой же степени меняются в зависимости от уровня торгового обслуживания, условий оплаты и других факторов.

Являясь составным элементом цены товара, торговые надбавки (наценки) выполняют ряд экономических функций, тесно связанных между собой [13, с. 169]:

1. измерительная, благодаря которой удается установить долю предприятий в цене реализуемого товара (продукции);
2. планово-учетная функция связана с измерительной.

Определяя долю в цене товара (продукции), торговые надбавки (наценки) становятся инструментом учета валового дохода, полученного от реализации. Наряду с учетом торговые надбавки (наценки) используются в анализе и планировании валового дохода;

1. стимулирующая функция проявляется в повышении заинтересованности предприятий торговли и общественного питания в получении прибыли, обеспечивающей их устойчивое положение на рынке, расширение объема деятельности и развитие социальной сферы. Этим обеспечивается решение задач самоокупаемости и самофинансирования;

2. регулирующая функция выражается в том, что торговые надбавки (наценки) представляют собой механизм уравнивания спроса и предложения товара на рынке. Их повышение или снижение вызывает ответную реакцию покупателя, характеризующуюся изменением спроса.

Регулирующие функции проявляются также при государственном воздействии на формирование оптовых и розничных цен с помощью устанавливаемого им верхнего предела торговых надбавок (наценок).

В настоящее время для формирования торговых надбавок (наценок) на товары, реализуемые по свободным ценам, используются два подхода — затратный и рыночный.

При *затратном подходе* величина торговых надбавок (наценок) в процентах к товарообороту определяется путем суммирования прогнозируемых уровней издержек, показателя рентабельности (прибыли в процентах к товарообороту). Такой метод расчета торговой надбавки (наценки) применяется для товаров (продукции), реализуемых в условиях незначительной конкуренции [20, с. 201].

В последние годы все шире применяется *рыночный подход* к установлению торговых надбавок (наценок), сущность которого состоит в том, что цена определяется рынком на основе спроса и предложения. Зная рыночную цену товара (сырье), торговая фирма ищет возможность покупки его по наиболее низким ценам, с тем, чтобы получить такой валовой доход, который был бы достаточным для возмещения издержек и образования прибыли. Данный подход при определении уровня торговой надбавки (наценки) имеет место в условиях развитой конкуренции на товарных рынках.

Объем валового дохода, получаемый в результате реализации товаров, продукции, является основным источником прибыльной работы предприятий торговли и общественного питания, условием устойчивого их положения на рынке. Стремление наращивать валовой доход вызывает необходимость изучения факторов, его определяющих, с целью создания механизма управления валовыми доходами. Эти факторы весьма многообразны.

Анализ валового дохода является составной частью анализа финансовых результатов деятельности предприятий. Цель анализа — получение информации о формировании валового дохода за предплановый

период и определение путей его роста в соответствии с ресурсами развитие предприятие в будущем.

Задачами анализа валового дохода являются:

- проверка степени выполнения плана и изучение динамики изменения показателей валового дохода по предприятию;
- изучение формирования структуры валового дохода в зависимости от форм расчетов с поставщиками товаров;
- выявление и количественное измерение факторов, оказывающих влияние на выполнение плана валового дохода и его динамику;
- определение неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода;
- осуществление контроля за выполнением плана, направленного на своевременное выявление факторов, отрицательно повлиявших на формирование валового дохода.

Основными источниками информации, используемыми для анализа валового дохода, являются бухгалтерские, статистические данные и данные оперативного учета.

Анализ валового дохода проводится в следующей последовательности:

- анализ динамики валового дохода;
- анализ факторов, определяющих сумму и уровень валового дохода;
- определение резервов роста валового дохода и эффективности торговли.

Первый этап – анализ степени выполнения плана и динамики изменения показателей валового дохода, включает в себе:

- изучение изменения суммы валового дохода по сравнению с планом, а также темпов его изменения;
- изучение изменения среднего уровня торговой надбавки по сравнению с планом и в динамике, а при наличии информации – в разрезе отдельных товаров. Проведение этого анализа дает представление о соотношении суммы получаемых доходов и объема закупаемых товаров;

– изучение изменение структуры валового дохода, что позволяет оценить эффективность его формирование в зависимости от форм расчетов с поставщиками (так как средства, вложенные по-разному, имеют различную отдачу).

На втором этапе производится анализ факторов, влияющих на формирование суммы и уровне валового дохода в предплановом периоде. Вначале определяется влияние факторов первого порядка: объёма товарооборота и среднего уровне валового дохода.

Третий этап в проведении анализа валового дохода связан с выявлением неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода. К неиспользованным возможностям относится сумма и уровень валового дохода за счет факторов, имеющих отрицательные значение и зависящих от деятельности предприятий.

Немаловажное значение при определении возможностей роста валового дохода имеет сравнительный анализ с работой лучшего однотипного предприятие, определяющий сумму валового дохода, которая могла быть получена за счет изучения и использованного его опыта.

На основе выявленных неиспользованных возможностей роста валового дохода определяют его резервы за счет вовлечение в товарооборот дополнительных товарных ресурсов, за счет использование более эффективных форм расчетов с поставщиками, сокращение числа посредников при закупке товара, проведение более эффективной ценовой политики, изучение и использование опыта работы лучших предприятий и т.д.

Результаты проведенного анализа используют в качестве основы планирование валового дохода на предстоящий период.

1.2. Факторы, влияющие на формирование валового дохода

В процессе управления валовыми доходами — при их анализе, поиске резервов роста и планировании — все факторы принято подразделить на две основные группы:

- 1) зависящие от деятельности предприятий общественного питания (внутренние факторы);
- 2) не зависящие от деятельности предприятий общественного питания (внешние факторы).

В системе внешних факторов выделяются: политика государства в области регулирования торговых надбавок (наценок), таможенных пошлин, ставок банковских процентов за пользование кредитами, арендных ставок, различных тарифов; степень конкуренции на рынке потребительских товаров; уровень оптовых (закупочных) цен на товары (сырье) предприятий-производителей; платежеспособность населения; соотношение спроса и предложения; жизненный цикл товара; территориальное расположение и др.

Размер валового дохода зависит от политики государства в вопросах регулирования торговых надбавок (наценок). Определяет верхнюю границу торговых надбавок (наценок) на социально значимые товары, государство, с одной стороны, защищает интересы потребителя, препятствует формированию высоких доходов торговли и общественного питания, а с другой — создает заинтересованность предприятий торговли - общественного питания в снижении издержек и образовании прибыли [26, с. 96].

Внеэкономическая деятельность государства в области торговли проявляется через применение мер по регулированию уровня таможенных пошлин. Его рост увеличивает не только стоимость закупаемых импортных товаров (сырье), но и цену их реализации, формирует большой объем валового дохода предприятий общественного питания.

К системе внутренних факторов относится: объем услуг, его структура, состав, звенность товародвижение, типизации предприятий торговли и общественного питания, качество товаров и уровень торгового обслуживания, целевая стратегия.

Косвенное влияние на величину валового дохода оказывает изменение ставок налоговых платежей, входящих в состав издержек.

К ним относится: отчисление на социальное страхование, в фонд занятости, в пенсионный фонд, на медицинское страхование, налогооблагаемой базой которых является фонд заработной платы. Поскольку он составляет существенную долю в издержках, то и величина этих платежей значительна. Изменение их ставок отражается не только на уровне издержек, но и на формировании соответствующего уровня торговых надбавок, а значит, и на величине валового дохода.

Аналогичным образом на размер валового дохода оказывает влияние изменение ставок банковских процентов, арендных ставок, различных тарифов, оплачиваемых организациями торговли и общественного питания за предоставленные извне услуги. За их ростом незамедлительно следует повышение уровня торговых надбавок (наценок).

Одним из внешних факторов, оказывающих влияние на формирование уровня торговой надбавки (наценки), выступает конкуренция. В зависимости от выбранной конкурентной стратегии фирма либо стремится обеспечить себе лидерство по ценам, либо ориентируется на средний уровень цен конкурентов. Последнее из стратегий является преобладающей. Стремясь поддерживать цены на более низком уровне, чем у конкурентов, организации торговли и общественного питания устанавливают соответствующий уровень торговых надбавок (наценок), осуществляют режим экономии издержек для того, чтобы возместить расходы и иметь возможность получить прибыль.

Базой формирования уровня торговой надбавки (наценки) служит уровень цен при приобретении товара.

Несмотре на глубокую взаимосвязь, уровень торговой надбавки (наценки) далеко не всегда определяется уровнем цены на товар. Так, при низком уровне цены производителя может быть сформирован высокий уровень торговой надбавки (наценки), и, наоборот — при высоком уровне цены производителя организации торговли и общественного питания ограничиваются низким уровнем торговой надбавки (наценки). В более выгодном положении находится организации, осуществляющие режим экономии и получающие вследствие этого значительный размер прибыли.

Существенное влияние на размер валового дохода оказывает платежеспособный спрос населения на потребительские товары. Чем выше его объем, тем больше качественных и дорогостоящих товаров будет приобретать население, тем выше будут доходы торговли и общественного питания от реализации товаров и продукции собственного производства [29, с. 149].

Складывающееся на рынке соотношение спроса и предложение предоставляет возможность дифференцированно подходить к определению уровня торговой надбавки (наценки). Рост спроса на товар (продукцию) при ограниченном его предложении позволяет установить более высокий уровень торговой надбавки (наценки) и сформировать значительную сумму валового дохода. При превышении предложения над спросом организации торговли и общественного питания приходится снижать уровень торговой надбавки (наценки), иногда доводя ее до нижнего предела. Чем больше разница между объемом предложения и спросом, тем меньше возможностей для формирования необходимой суммы валового дохода.

При определении уровня торговой надбавки (наценки) целесообразно учитывать стадию жизненного цикла товара (продукции). На этапе внедрения нового товара (продукции) на рынок уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается минимальным, и оказание образовательных услуг, а зачастую бывает убыточной. На этапе подъема уровень торговой надбавки (наценки) возрастает, и соответственно растет объем валового дохода.

Наиболее высокая торговая надбавка формируется на стадии зрелости, когда объем оказания образовательных услуг максимален. Этап ухода товара (продукции) с рынка сопровождается падением уровня торговой надбавки и значительным уменьшением валовых доходов.

Величина валового дохода зависит от территориального расположения предприятий общественного питания относительно поставщиков и района деятельности. Более высокий уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается на тех организациях торговли и общественного питания, которые расположены дальше от поставщиков товаров и сырья. Это требует повышенных расходов по доставке. Дифференциация торговых надбавок (наценок) в зависимости от района деятельности предприятий общественного питания выражается в том, что на одни и те же товары (продукцию) могут устанавливаться торговые надбавки (наценки) разных уровней: более высокие – в престижных районах, меньшие – в обычных [7, с. 124].

В системе внутренних факторов, влияющих на формирование валового дохода, наиболее заметную роль играет товарооборот. Между этими показателями существует прямая зависимость — рост объема услуг сопровождается ростом объема валового дохода и характеризует его с количественной стороны. Качественная характеристика валового дохода раскрывается при определении влияния фактора цен. Так, получение валового дохода только за счет роста цен косвенным образом свидетельствует о снижении объема оказания образовательных услуг товаров в физических единицах и тем самым о потере предприятием общественного питания определенной доли потребительского рынка. Чем больше валового дохода получено за счет роста цен, тем ниже качество его формирования.

Большое влияние на изменение объема валового дохода оказывает ассортиментная структура услуг. Повышение в услугах удельного веса товаров и товарных групп с высоким уровнем торговых надбавок ведет к

росту валового дохода; при уменьшении их в услугах размер валового дохода снижается.

На организациях общественного питания средний уровень наценки увеличивается за счет роста в услугах собственной продукции доли заказных, фирменных блюд.

Изменение соотношения видов оказания образовательных услуг в составе услуг влияет на установление среднего уровня торговой надбавки (наценки).

В общественном питании увеличение в валовом услугах доли собственной продукции вызывает рост валового дохода за счет наценок, размер которых должен возмещать издержки не только на реализацию продукции, но и на ее производство и организацию потребления.

Фактором, снижающим уровень торговой надбавки (наценки), является рост уровня товарооборота. Увеличение количества посредников в продвижении товара (продукции) в сфере обращения приводит к значительному росту его цены, так как каждый из них прибавляет к цене свой уровень торговой надбавки. Чем выше эта цена, тем ниже уровень торговой надбавки устанавливает следующее звено товаропроводящей сети, ориентируясь на цену, которую может заплатить потребитель.

Существенно расхождение в уровнях торговых наценок в различных типах предприятий общественного питания. Наиболее высокие наценки применяются в ресторанах, кафе, барах и других организациях, которые предоставляют потребителю комплекс высококачественных услуг по организации отдыха. Более низкий уровень торговых наценок формируется в столовых при промышленных организациях, вузах, техникумах, колледжах, в школьных столовых, целью которых является организация быстрого обслуживания определенного контингента потребителей: работников предприятий, учащихся, студентов.

Уровень торговых надбавок (наценок) зависит от применяемого метода организации оказания образовательных услуги. Так, внедрение самообслуживание, торговли по образцам, через торговые автоматы способствует установлению более низкого уровне издержек за счет экономии средств на оплату живого труда.

Уменьшение этих расходов обеспечивает возможность снижение цены товара (продукции), одновременно стимулирует рост объема реализации и величины валового дохода. На организациях общественного питания уровень торговых надбавок (наценок) дифференцируется в зависимости от качества товаров (продукции), культуры торгового обслуживания. Уровень торговых надбавок на высококачественные товары существенно отличается от уровне торговых надбавок на другие товары, имеющие в цене такого товара значительный удельный вес. Как свидетельствует опыт развитых стран, доля торговых надбавок в цене товара колеблется от 15 до 70%, а по товарам экстра-класса цена оказания образовательных услуги превышает цену покупки более чем в 2—2,6 раза. Культура торгового обслуживания оценивается потребителем рядом показателей: широким выбором товаров (продукции), предоставлением дополнительных услуг, применением прогрессивных методов оказания образовательных услуги товаров, профессионализмом и этикой обслуживающего персонала и др. Учитывается мнение покупателей о достигнутом уровне культуры торгового обслуживания, организации торговли и общественного питания устанавливают соответствующий размер торговой надбавки (наценки) на товар (продукцию). Высокая оценка культуры торгового обслуживания, данная потребителями, позволяет предприятию применить более высокий процент торговой надбавки (наценки) к цене приобретения товара (сырья). Уровень торговых надбавок (наценок) зависит от выбранной предприятием стратегической цели. Если целью является расширение сферы влияния на рынке, то уровень торговой надбавки (наценки) устанавливается исходя из рыночных цен приобретения и оказания образовательных услуги товаров.

При ориентации предприятий на получение прибыли уровень торговой надбавки (наценки) формируется таким образом, чтобы возместить издержки, осуществить развитие производственной и социальной сферы.

Все вышерассмотренные факторы взаимосвязаны, действуют одновременно и часто разнопланово, увеличивая или снижая валовой доход организации.

1.3. Валовой доход в системе формирования финансовых результатов коммерческих организаций

В условиях изменчивой, нестабильной среды большое значение в бизнесе имеет оперативная отдача капитала в виде денежных потоков. Вследствие этого у предпринимателей особый интерес вызывает информация об объектах вложений капитала с точки зрения их текущей эффективности. Основные денежные потоки организации формируются в виде валового дохода от оказания образовательных услуг. Поэтому весьма актуальным представляются вопросы о том, какие из товарных запасов при используемых формах приобретения и расчетов являются наиболее выгодными в обороте. На каких товарах и формах товарных расчетов следует сконцентрировать оборотные вложения. А какие товары имеют меньшую отдачу и поэтому менее интересны. Решению этих вопросов способствует анализ валового дохода (валовой прибыли).

Валовой доход - это показатель, характеризующий финансовый результат предпринимательской деятельности и определяемый как превышение выручки от оказания образовательных услуг товаров и услуг над затратами по их приобретению. Размер валового дохода является главным источником финансирования деятельности. От этого показателя зависит размер рентабельности и прибыли организации. Валовой доход исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода является его сумма, а относительным - процентное

отношение суммы валового дохода к розничному товарообороту, в оптовой торговле - к объему оптового услуг с участием в расчетах, в общественном питании - к валовому товарообороту [7, с. 120].

Торговая надбавка к себестоимости товаров - это основной показатель, определяющий размер валового дохода. Она устанавливается в зависимости от покупательского спроса, выраженного рыночными ценами на данный товар, себестоимости и затрат этого товара [6, с. 163].

Торговая наценка является ценой услуг предприятий торговли и общественного питания по доведению товара до потребителя и его реализации. Ее основные цели состоят в возмещении текущих затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на продвижение товара от производителя к потребителю и обеспечении рентабельности реализуемого товара. Достижение поставленных целей зависит от размера торговой надбавки (наценки), определяемого как внешними, так и внутренними границами ее формирования. Торговые надбавки, являясь составным элементом цены товара, выполняют ряд экономических функций, тесно связанных между собой [35, с. 56]:

- регулирующие функции выражаются в том, что торговые надбавки (наценки) представляют собой механизм уравнивания спроса и предложения товара на рынке. Их повышение или снижение вызывает соответствующую реакцию покупателя, характеризующуюся изменением спроса. Регулирующие функции проявляются также при государственном воздействии на формирование оптовых и розничных цен с помощью устанавливаемого им верхнего предела торговых надбавок (наценок).

- планово-учетные функции связаны с измерительной, определяющей долю в цене товара (продукции), торговые надбавки (наценки) становятся инструментом учета валового дохода, полученного от реализации. Наряду с учетом торговые надбавки (наценки) используются в анализе и планировании валового дохода;

- стимулирующая функция проявляется в повышении заинтересованности предприятий торговли и общественного питания в получении прибыли, обеспечивающей их устойчивое положение на рынке, расширение объема деятельности и развитие социальной сферы. Этим обеспечивается решение задач самоокупаемости и самофинансирования;
- измерительная, благодаря которой удается установить долю предприятий в цене реализуемого товара (продукции).

В настоящее время для формирования торговых надбавок (наценок), реализуемым по свободным ценам используется два подхода - затратный и рыночный. При затратном подходе величина торговых надбавок (наценок) в процентах к товарообороту определяется путем суммирования прогнозируемых уровней издержек, показателем рентабельности (прибыли в процентах к товарообороту). Такой метод расчета торговой надбавки (наценки) применяется для товаров (продукции), реализуемых в условиях незначительной конкуренции.

В последние годы все шире применяется рыночный подход к установлению торговых надбавок (наценок), сущность которого заключается в определении цены рынком на основе спроса и предложения. Зная рыночную цену товара (сырье), торговая фирма ищет возможность покупки его по наиболее низким ценам, с целью получения валового дохода, покрывающего издержки и получения прибыли. Данный подход при определении уровня торговой надбавки (наценки) имеет место в условиях развития конкуренции на товарных рынках.

При определении уровня торговой надбавки целесообразно учитывать стадию жизненного цикла товара. Этап внедрения нового товара - торговые надбавки минимальные. Оказание образовательных услуг зачастую оказывается убыточной. На этапе подъема уровень торговой надбавки возрастает, и соответственно растет объем валового дохода. Наиболее высокая торговая надбавка формируется на стадии зрелости, когда объем оказания образовательных услуг максимален. Этап ухода товара с рынка

сопровождается падением уровне торговой надбавки и значительным уменьшением валовых доходов.

Более высокий уровень торговой надбавки устанавливается на организациях торговли и общественного питания, расположенных дальше от поставщиков товаров и сырья. Это, как следствие, приводит к повышению расходов по доставке. Дифференциации торговых надбавок в зависимости от района деятельности предприятий торговли и общественного питания выражается в установлении на одни и те же товары торговых наценок разных уровней: более высокие - в престижных районах, меньшие - в обычных [8, с. 126].

Величина валового дохода коммерческой организации зависит от количества продаваемых результатов производства (продукции, товаров, работ, услуг) и от цены единицы каждого вида продаваемой продукции [2, с. 234]. Таким образом, процесс формирования дохода может быть представлен по одному виду продукции формулой (1):

$$D = C * Q, \quad (1)$$

где D - доход организации, руб;

C - цена оказания образовательных услуги продукции (товара, работ, услуг), руб;

Q - количество проданной продукции (товара, работ, услуг).

На размер дохода от оказания образовательных услуги продукции (товаров, работ, услуг) оказывают влияние следующие факторы:

1) в сфере производства:

-объем производства;

-цена;

-качество продукции;

-ассортимент;

-ритмичность выпуска и др.

2) в сфере обращения:

- ритмичность отгрузки;
 - своевременное оформление транспортных и расчетных документов;
 - сроки документооборота;
 - соблюдение условий договора; -оптимальные формы расчетов;
- уровень цен.

3) вне сферы деятельности организации:

- нарушение условий договоров поставщиками материально-технических ресурсов;
- недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств и т. д.

Анализ валового дохода является составной частью анализа финансовых результатов деятельности торговых фирм. Экономический анализ - важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию прибыли предприятий торговли и общественного питания и способствующая эффективному ее формированию и использованию.

Цель анализа - изучить процесс формирования прибыли и эффективность ее распределение и использование в предплановом периоде и определить основные направления ее роста, распределение и использование в соответствии с поставленными задачами развития предприятий в будущем [1].

Задачами анализа валового дохода являются:

1) проверка степени выполнения плана и изучение динамики изменения показателей валового дохода по предприятию в целом и его подразделением по общему объему. Составу и структуре реализуемых товаров и продукции собственного производства:

2) изучение формирования структуры валового дохода в зависимости от форм расчетов с поставщиками товаров;

3) выявление и количественное измерение факторов, оказывающих влияние на выполнение плана валового дохода и его динамику;

4) определение неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода;

5) осуществление контроле за выполнением плана, направленного на своевременное выявление факторов, отрицательно повлиявших на формирование валового дохода [4, с. 164].

Кроме того, проводится анализ факторов, влияющих на формирование суммы и уровне валового дохода в предплановом периоде. Валовой доход связан с выявлением неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода. К неиспользованным возможностям относит сумму и уровень валового дохода за счет факторов, имеющих отрицательные значение и зависящих от деятельности предприятий (снижение объёма услуг в сопоставимых ценах, увеличение доли оказания образовательных услуги мелким оптом в рознице и общественном питании, транзитных поставок на оптовых организациях покупных товаров на организациях общественного питания, рост объема закупки товаров через оптовых посредников и т.д.) [5, с. 129].

Принятие обоснованных управленческих решений сейчас невозможно без использование компьютерных технологий, которые становится надёжной основой анализа на всех уровнях управление, включая и отношение субъектов хозяйствование с органами власти и государственными структурами. Для анализа состояние и эффективности деятельности организации все чаще используются компьютерные программы, позволяющие с помощью системы показателей быстро составить представление о положении организации, а их мониторинг в течение определенного времени показывает основные тенденции развитие. Среди программных аналитических продуктов наибольшее развитие получили программы итогового и прогнозного анализа. Так, в наибольшее развитие и практическое применение получили программные продукты Project Expert, «Альт-Финансы», «Ваш финансовый аналитик», программы серии «Аналитик» – «Инэк-АФСР», «ИнэкАДР» и т.д. [3, с. 109].

Анализ и оптимизация валового дохода представляет собой сложный и многоплановый процесс, имеющий целью направить развитие торговли и общественного питания, в том числе и потребительской кооперации к наилучшему состоянию, обеспечивающему не только надлежащее торговое обслуживание, но и достижение прогнозных показателей валового дохода, прибыли и затрат. Результаты проведенного анализа используют в качестве основы планирование валового дохода на предстоящий период. Финансовый результат деятельности коммерческой организации в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Глава 2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА В ШКОЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЕЗЫКА ИП ТЕЖИК А.А.

2.1. Организационная характеристика ИП Тежик А.А.

Индивидуальный предприниматель Тежик Азиймаа Александровна, основная деятельность - деятельность по дополнительному профессиональному образованию.

Статус микропредприятие.

Среднесписочная численность работников – 10 человек.

Основным видом деятельности ИП Тежик является деятельность по дополнительному профессиональному образованию прочая, не включенная в другие группировки. Дополнительным видом деятельности является образование дополнительное детей и взрослых.

Работает на основании лицензии 17Л01 0000272 образовательная деятельность, осуществляемая образовательными организациями, организациями, осуществляющими обучение, а также индивидуальными предпринимателями, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно, лицензирование которой осуществляют органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие переданные полномочия Российской Федерации в сфере образования, выданной Службой по лицензированию и надзору отдельных видов деятельности Республики Тыва.

Школа, оказывает услуги по изучению английского языка. Обучение ведётся исключительно на территории самой школы.

Школа предоставляет следующие услуги:

- 1) обучение индивидуальное с педагогом;
- 2) обучение групповое с педагогом;
- 3) выезд в англоязычные страны для обучения английскому языку носителем языка.

Таблица 1**Стоимость услуг, предлагаемых в школе английского языка**

Услуга	количество занятий в неделю	Стоимость одного месяца
Обучение английскому языку 5-6 лет	2	1350
Обучение английскому языку 1 классе	2	1747
Обучение английскому языку во 2 классе	2	2620
Обучение английскому языку 3 классе	2	2620
Обучение английскому языку 4 классе	2	2620
Обучение английскому языку 5 классе	2	2841
Обучение английскому языку 6 классе	2	2841
Обучение английскому языку 7 классе	2	3130
Обучение английскому языку 8 классе	2	3130
Обучение английскому языку 9 -11 классах	2	3469
подготовка к ОГЭ и ЕГЭ	2	3954
Мини-школа	2	2861

В настоящее время изучение английского языка чрезвычайно важно. Поскольку количество людей, желающих изучать язык, растёт с каждым годом. Школы по изучению английского языка пользуются исключительным спросом. Но это касается только тех школ, где преподавание ведётся на самом высшем уровне. Качество получаемого образование – залог успеха.

Образовательное учреждение существуют для всех детей, а не только для одарённых и успешных.

Дети, изучающие английский язык в одной группе, усваивают материал в разной степени. Это связано не только с их индивидуальными способностями, прилежанием, но и с личными обстоятельствами каждого ребёнка: состоянием здоровья, болезнями или пропусками занятий по разным причинам.

Программа «English – it is interesting!» по которой работает школа разработана в соответствии с Федеральным компонентом государственного стандарта по иностранному языку и Программами общего и среднего образование по английскому языку.

Основная цель данной программы – выравнивание общего языкового уровня учащихся за счёт обеспечения методически грамотного усвоения грамматического материала каждым ребёнком и возможности многократного повторения им наиболее проблемных грамматических структур.

Таблица 2

Количество учащихся за 2018/2019 учебный год

	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май
Мини-школа	4	5	5	7	7	8	7	6	6
1 класс	13	14	13	12	13	15	14	14	13
2 класс	28	34	36	36	40	39	38	36	35
3 класс	36	45	41	41	39	38	37	33	31
4 класс	35	41	38	36	35	33	32	30	31
5 класс	32	37	35	36	33	30	31	31	29
6 класс	20	21	25	27	21	17	19	23	22
7 класс	34	36	33	33	26	28	27	25	26
8 класс	16	19	20	18	18	16	16	15	15
9 класс	11	12	11	10	7	12	10	8	8
10 класс	3	1	2	2	3	2	2	2	2
11 класс	3	3	3	2	2	3	3	2	2
Взрослые	1	2	2	1					
	236	270	264	261	244	241	236	225	220

Всего в год занимались 264 ученика, по разным причинам посещаемость детей в среднем составила 240 учащихся.

Таким образом, можно сказать, что ИП Тежик осуществляет свою деятельность на основании лицензии и осуществляет свою деятельность путем патентного налогообложения.

Применение патентной системы налогообложения предусматривает освобождение от обязанности по уплате (п. 10, п.11 ст.346.43 НК РФ):

Налог на доходы физических лиц. В части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения

Налог на имущество физических лиц. В части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской

деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения

НДС. За исключением НДС, подлежащего уплате:

- при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения
- при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией
- при осуществлении операций, облагаемых в соответствии со статьей 174.1 НК РФ.

2.2. Анализ валового дохода ИП Тежик А.А.

Так как ИП Тежик А.А. является малым предприятием, то оно работает по упрощенной системе налогообложения, которая на данный момент составляет – 6 %. Поэтому, налоговые отчисления в 2015 г. составили 97,62 тыс. руб., в 2016 – 173,6 тыс. руб., а в 2017г. – 183,4 тыс. руб. Увеличение выручки связано с увеличением объема оказания образовательных услуг.

В процессе анализа формирования прибыли используются следующие основные показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от оказания образовательных услуг;
- чистая прибыль.

На основе отчета о финансовых результатах рассмотрим, как формируется прибыль ИП Тежик:

Валовая прибыль (убыток) за 2017 год = 2843 - 533 = 2290 тыс. руб.;

Прибыль (убыток) от оказания образовательных услуг за 2017 год = 2540 - 990 = 1550 тыс. руб.;

Чистая прибыль (убыток) за 2017 год = 1550 тыс. руб.

Валовая прибыль (убыток) за 2018 год = 2290 тыс. руб.;

Прибыль (убыток) от оказание образовательных услуг за 2018 год=2478-894=1584 тыс. руб.;

Чистае прибыль (убыток) за 2018 год = 1584 тыс. руб.

Систематизируем данные и рассмотрим произошедшие изменение за два года (Табл. 3-6).

Таблица 3

Динамика показателей прибыли

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Абсолютное отклонение (+/-), тыс. руб.	Темп изменение, %
	2017 год	2018 год		
Валовое прибыль (убыток)	2540	2478	-62	-19,17
Прибыль (убыток) от оказание образовательных услуг	1543	1584	41	20,99
Чистае прибыль (убыток)	1543	1584	41	20,99

Одной из важнейших функций управление евляется экономический анализ. Поэтому анализ прибыли организации служит основой оценки и прогнозирование платежеспособности организации, позволяет более объективно оценить его финансовое состояние.

Для достижение поставленной в данной работе цели предполагается решить ряд задач, к числу которых относится:

определение эффективности формирование прибыли организации. Реализация поставленной задачи достигается путем расчёта рентабельности активов (формула 1.1; 1. 2.);

осуществление обобщающей оценки эффективности распределение прибыли (формула 1.3.);

анализ показателей рентабельности и платёжеспособности;

анализ динамики показателей прибыли за изучаемый период;

разработка практических рекомендаций для ИП Тежик А.А. по построению системы оптимизации управление прибылью.

Для реализации задач дипломной работы, составлены таблицы 4 и 5:

Таблица 4

Анализ динамики показателей прибыли за исследуемый период

Показатель	2018 год		2017 год		Изменение	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Выручка	1038	100	2843	100	-1805	-8,66
Себестоимость оказание образовательных услуг	1560	76,48	1303	73,42	-743	-4,86
Валовая прибыль	2478	23,52	2540	26,58	-1062	-19,17
Управленческие расходы	894	4,7	997	4,9	-103	-10,33
Прибыль (убыток) от оказание образовательных услуг	2584	18,83	2543	21,8	-954	-20,99
Прочие доходы	16	0,084	26	0,12	-10	-38,46
Прочие расходы	789	4,14	1042	4,99	-253	-24,28
Прибыль (убыток) до налогообложение	1352	12,35	1128	84,9	-224	
Чистая прибыль	1352	12,35	1128	84,9	-224	

В 2018 году произошёл ряд изменений по сравнению с предыдущим. Выручка упала на 8,66% или на 224 тыс. руб., в следствии чего себестоимость оказание образовательных услуг снизилась всего на 4,86 % или 743 тыс. руб. В результате произошедших изменений валовая прибыль сократилась на 19,17% или 1062 тыс. руб., управленческие расходы при этом стали меньше всего на 10,33% или 103 тыс. руб. прибыль от оказание образовательных услуг и прочие доходы, так же резко сократились на 20,99% и 38,46% , прочие расходы при этом уменьшились на 24, 28% или 253 тыс. руб. Но не смотря на упадок всех этих показателей, прибыль до налогообложение резко возросла на 1737,5% или 2224 тыс. руб. Чистая прибыль так же резко возросла, на 1960,2% или на 1995 тыс. руб.

Вертикальный анализ прибыли ИП Тежик А.А., произведённый по результатам, полученным в таблице 2.1, так же отражает отклонение показателей в отчётном периоде от базисного, при изменении выручки. При снижении выручки на 8, 66% или на 1805 тыс. руб., валовая прибыль и прибыль от оказания образовательных услуг уменьшатся с более высокими темпами (на 19,17% и 20,99%). Такое падение валовой прибыли и прибыли от оказания образовательных услуг связано с тем, что при уменьшении выручки на 8, 66% себестоимость оказания образовательных услуг уменьшится всего на 4,86% или на 743 тыс. руб. Это отрицательно влияет на финансовый результат организации.

Исходя из данных «Отчёта о финансовых результатах», а так же проведённого горизонтального и вертикального анализа можно сделать вывод, что предприятию необходимо снизить себестоимость оказания образовательных услуг, так как если бы ИП Тежик А.А. выплачивала столь высокие проценты и в 2016 году, она понесла убытки.

Показатели, характеризующие эффективность управления прибылью ИП Тежик А.А. представлены в таблице 5.

Рентабельность активов показывает, сколько приходится прибыли от оказания образовательных услуг или чистой прибыли на один рубль, вложенный в активы организации. Рентабельность активов, в том числе отражает способность активов создавать прибыль.

Таблица 5

Показатели, характеризующие эффективность управления прибылью

Показатель	2015г.	2016г	2017г	Норматив
1	2	3	4	5
Коэффициент рентабельности всех используемых активов, %	0,01	0,2	3,8	
Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	0,02	0,3	5	10-12
Коэффициент налогообложения прибыли, %	0,003	0,018	0,42	

Коэффициент чистой прибыли организации	0,72	0,76	0,77	
Коэффициент текущей платёжеспособности	3,27	2,77	3,29	2
Коэффициент финансовой независимости	0,76	0,72	0,77	0,5-0,6
Рентабельность активов, %	0,018	0,22	3,85	
Рентабельность оборотных активов, %	0,023	0,29	4,9	
Рентабельность внеоборотных активов	0,72	9,85	17,03	
Рентабельность собственного капитала, %	0,02	0,3	5,03	
Рентабельность оказания образовательных услуг, %	20,683	21,796	18,826	

По данным таблицы 2.3 можно сделать вывод, что этот показатель за три года вырос с 0,018% до 3,85%. Несмотря на то, что само значение показателя не велико, организации эффективно использует всё имущество. Это доказано тем, что ИП, в процессе своей деятельности, увеличило, а следовательно и улучшило рентабельность активов почти в 30 раз, это связано с тем, что организации удалось значительно увеличить чистую прибыль.

Затем находим коэффициент рентабельности собственного капитала за 2018 год. По усредненным статистическим данным (ФСС) рентабельность собственного капитала должна составлять минимум 10-12%. Рассчитанный показатель равен именно 5%.

Расчёт показателей рентабельности активов и собственного капитала за 2017 год показал, что всего за год работы школа улучшила их в несколько раз, а именно более 10: КРа с 0,2% до 3,8%; КРск с 0,3% до 5,1%. Это говорит о том, что организации не так давно осуществляет свою деятельность, и несмотря на невысокие показатели, эффективно вкладывает средства в активы и использует собственный капитал.

Для осуществление обобщающей оценки эффективности распределение прибыли необходимо, в первую очередь, рассчитать

коэффициент налогообложение прибыли. Школа находится в патентной системе налогообложение.

Следующий показатель, который необходимо рассчитать это коэффициент чистой прибыли за 2017-2018 гг.

Сравнение этого показателя в разных периодах показывает, что доле чистой прибыли в сравнении с валовой прибылью в 2018 году резко возросла.

Рассчитав коэффициент текущей платёжеспособности, можно сделать вывод о том, что школа имеет высокий показатель платёжеспособности, который почти в 1,5 раза превышает норматив. Это означает, что школа имеет возможность без затруднение погашать свои долги и, что на один рубль краткосрочной кредиторской задолженности приходится три рубле оборотных средств. Рассматривая этот показатель в динамике, можно увидеть падение платёжеспособности в 2017 году, причиной этого является не уменьшение оборотных активов, а увеличение краткосрочной задолженности организации.

Определив коэффициент автономии, он же коэффициент независимости организации, можно сделать вывод о том, что несмотря на значительное увеличение прибыли организации с 2016 года по 2018 год, значительных изменений этого коэффициент не наблюдается. С начала отслеживание этого показателя, он находится на высоком уровне, превышает рекомендуемое значение. Это говорит о том, что школа является независимым от заёмных источников финансирование. Это связано с тем, что в источниках финансирование собственный капитал организации занимает большую долю, чем заёмный.

Рентабельность оборотных активов организации имеет довольно низкое значение, отражает неэффективное использование оборотного капитала. Но если рассматривать данный показатель в динамике, можно сделать вывод о том, что руководство организации работает над улучшением показателей и организации развивается. В сравнении с 2016 годом в 2017

году этот показатель увеличился в 20 раз. Это так же связано с многократным увеличением роста прибыли.

Рассмотрев в динамике рентабельность оказания образовательных услуг, можно проследить незначительное падение этого показателя с 20,683 % в 2016 году до 18,826% в 2018 году. Это связано с тем, что прибыль от оказания образовательных услуг в 2018 году увеличилась незначительно, а выручка в сравнении с 2016 годом увеличилась практически в два раза. Организации следует повысить эффективность управления через увеличение клиентской базы, роста оборачиваемости товаров, снижение стоимости товаров.

Рассмотрим прибыль ИП Тежик за 2016-2018 г.

Таблица 6

Прибыль ИП Тежик за 2016-2018 г.

Наименование	2016г.	2017г.	2018г.
Валовая прибыль	2674542	2674516	2749516
Себестоимость услуг	1040423	840403	845399
Чистый доход	1634119	1834113	1904117

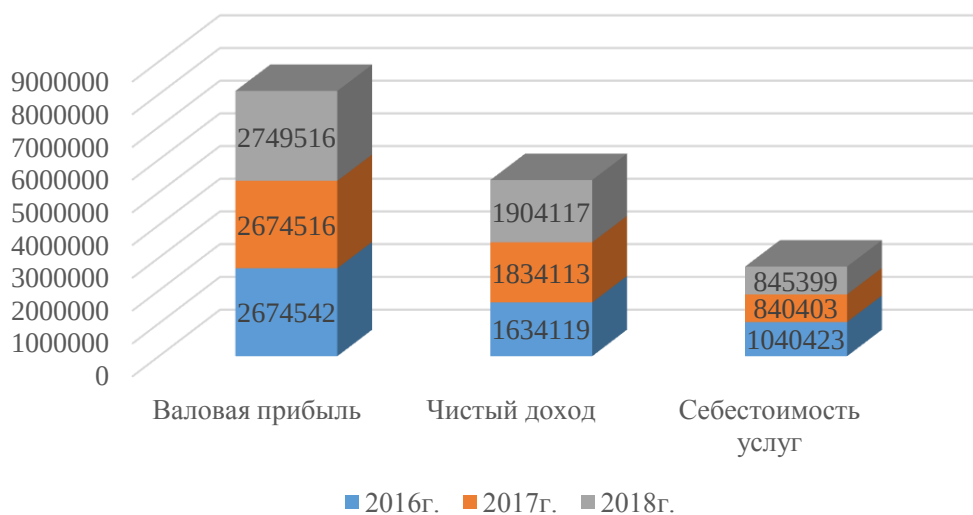


Рис. 1. Прибыль организации за 2016-2018 гг.

Валовая прибыль ИП Тежик в 2016 году составило 2674542 руб., в 2017 г. 2674516 руб., в 2018 г. 2749516 руб.

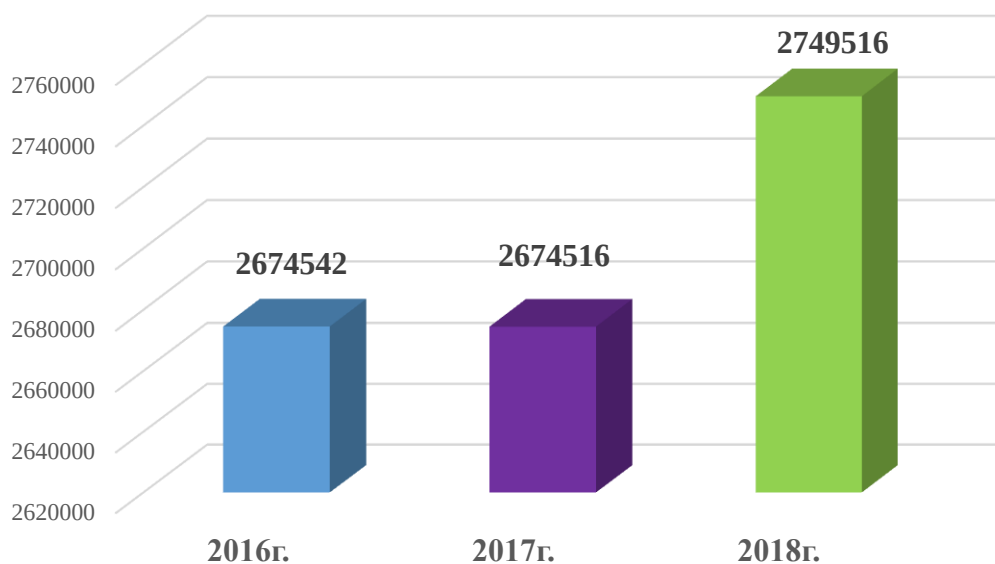


Рис. 2 Валовая прибыль ИП Тежик

Чистый доход от оказания образовательных услуг составил в 2016 г. 1634119 руб., в 2017 г. 1834113 руб., в 2018 г. 1904117 руб.

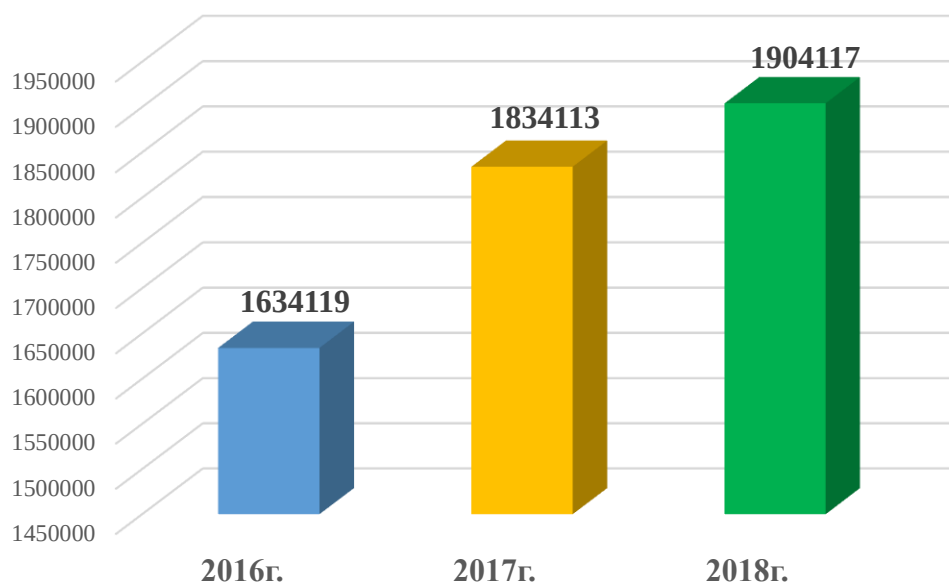


Рис. 3. Чистый доход ИП Тежик

Себестоимость образовательных услуг в 2016 году составил 1040423 руб., в 2016 г. 840403 руб., в 2018 г. 845399 руб.

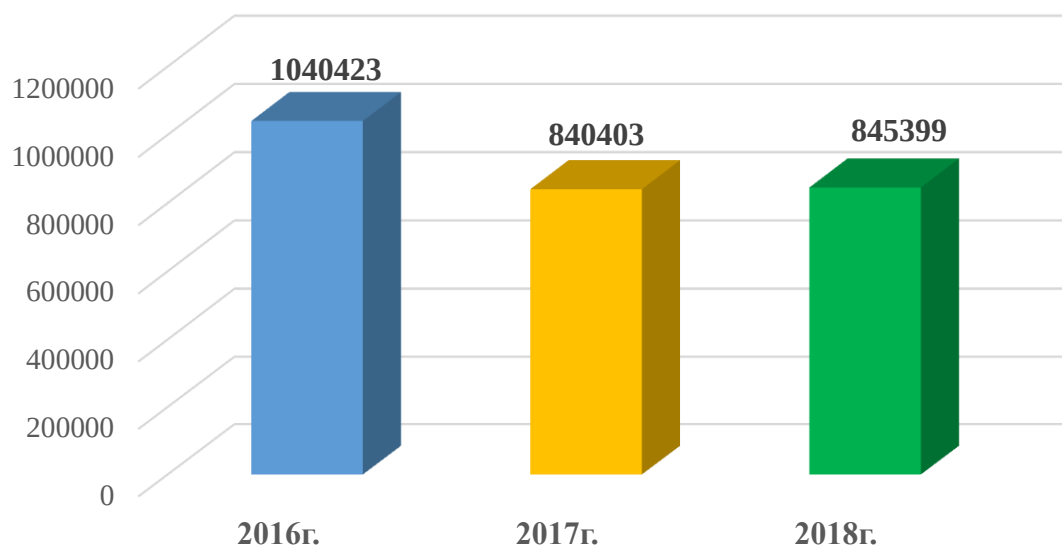


Рис. 4. Себестоимость услуг ИП Тежик

Рассмотрим расходы ИП Тежик А.А.

Таблица 7

Расходы за 2016-2018 гг.

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.
Прочие расходы	48950	50240	51150
Аренда помещение	480000	480000	480000
Заработная плата АУП	840000	840000	900000
Заработная плата учителей	1799516	1799520	1889520

Также школа несет бремя расходов. В 2016 году на прочие расходы было потрачено 48950 руб., в 2017 г. 50240 руб., в 2018 г. 51150 руб.

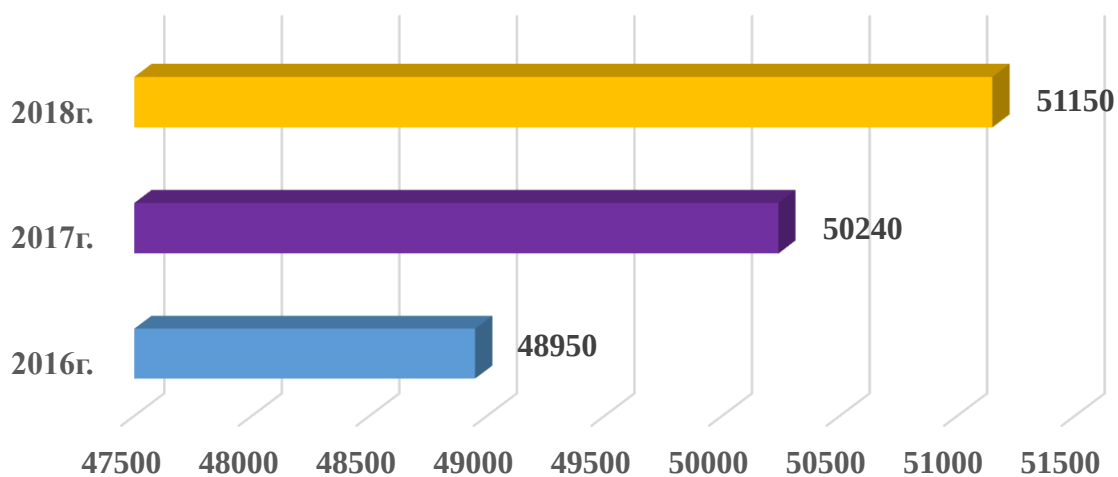


Рис. 5. Прочие расход ИП Тежик

На аренду помещения было потрачено 480000 рублей ежегодно.

На заработную плату персонала было потрачено в 2016-2017 гг. по 840000 руб., а в 2018 году увеличился ФОТ и он составил 900000 руб.

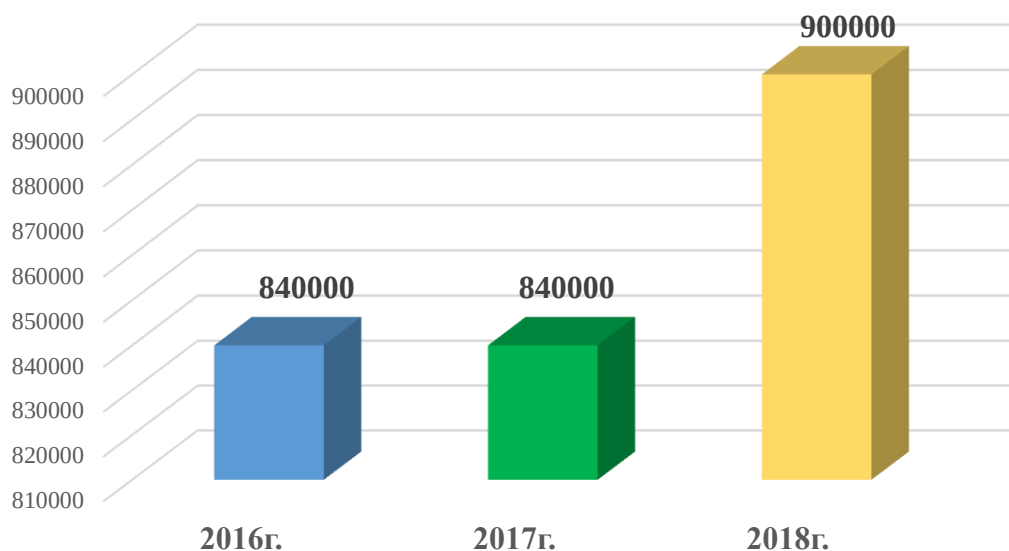


Рис. 6. Расходы за заработную плату АУП

Одним из значимых расходов является заработная плата учителей. Она в 2016 году составила 1799516 руб., в 2017 г. 1799520 руб., в 2018 г. 1889520 руб.

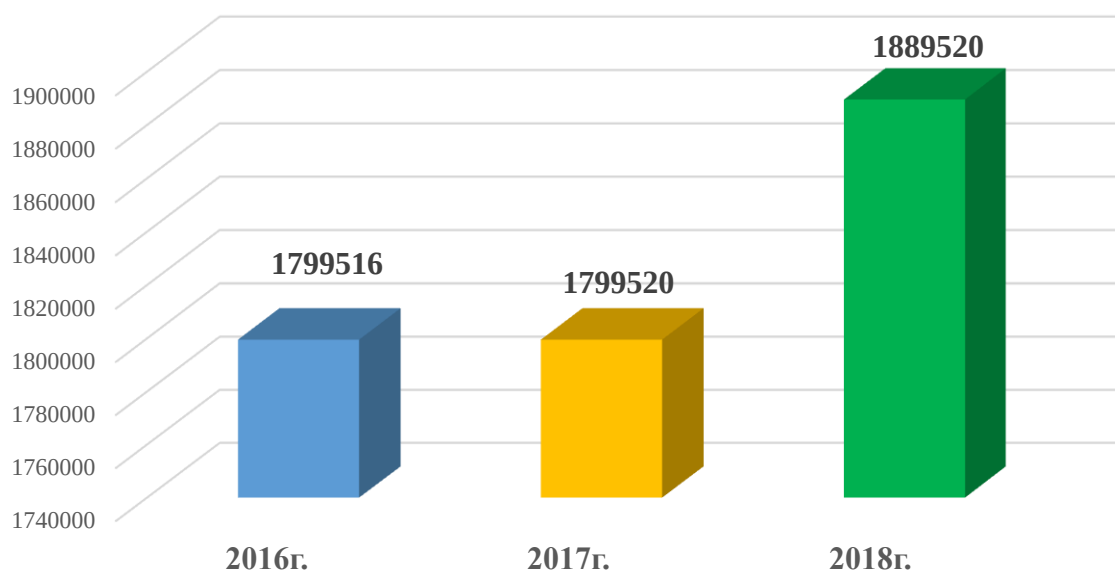


Рис. 7. Расходы на заработную плату учителей

Таким образом, школа ежегодно увеличивает количество оказанных образовательных услуг, тем самым увеличивает прибыль.

Глава 3. ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ВАЛОВОГО ДОХОДА ИП ТЕЖИК А.А.

3.1. Проблемы формирование валового дохода

На современном этапе все большее число предприятий осознают необходимость сознательного перспективного управление прибылью на основе научной методологии. Эффективным инструментом управление прибылью организации, подчиненного реализации целей общего его развитие в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования прибыли, конъюнктуры финансового и товарного рынков и связанной с этим неопределенностью результатов хозяйственной деятельности выступает политика управление прибылью.

Увеличить прибыльность организации и улучшить его финансовое состояние можно с помощью следующих методов:

Увеличение масштабов хозяйственной деятельности, что приведёт к развитию её имущественного потенциала. Снижение себестоимости оказание образовательных услуг и прочих расходов, а также увеличение прочих доходов, что благоприятно скажется на темпе роста чистой прибыли ИП Тежик А.А., а, следовательно, и на её финансовых результатах.

Оптимизация или уменьшение затрат. Прежде всего необходимо рассмотреть возможность оптимизации или уменьшение затрат на оплату труда. Для этого можно принять следующие меры: сокращение или приостановление премиальных и других выплат, внедрение бонусных схем оплаты. Должны быть существенно уменьшены общехозяйственные расходы (затраты на содержание автотранспорта, представительские расходы, затраты на социальную сферу). Целесообразно также проанализировать

организационную структуру организации с целью устранения излишних уровней управления и сокращение затрат на оплату управленческого труда.

Сдать в аренду или продать мало используемое оборудование, имущество.

Проведение реорганизации инвентарных запасов. Начинать реорганизацию необходимо с того, что запасы разнесет по категориям по степени их важности для повышения стабильности деятельности организации. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

Своевременная уплата образовательных услуг с целью ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличение прибыли. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Руководству организации необходимо принять ряд мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, а именно установить четкую систему контроля за сроками расчетов, внедрить систему штрафных санкций за несвоевременную оплату и систему стимулирования за исполнение договорных сроков расчетов.

Финансирование инвестиционной программы (вложений во внеоборотные активы) должно происходить за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов. Руководству следует обратить внимание на то, что школа может также получать денежные средства от инвестиционной деятельности. Ведь невозможно не учитывать упущенную выгоду от средств, незадействованных в прибыльных инвестиционных проектах.

Большее внимание, уделенное осуществлению планирования прибыли приведет к обеспечению роста рыночной стоимости организации, за счет максимизации прибыли, точного направления деятельности фирмы, а так же оптимизацией соотношения между уровнем рисков, возникающих при формировании прибыли, и самой прибылью.

Факторы, влияющие на увеличение прибыли ИП Тежик А.А.:

Чтобы управлять прибылью ИП Тежик А.А., необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижение.

Факторы, влияющие на величину прибыли представлены на рисунке 8.

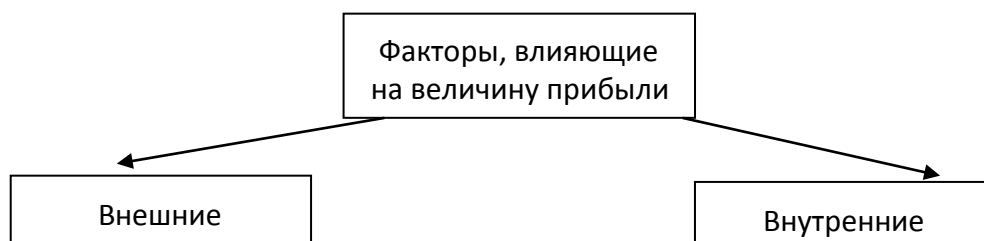


Рис. 8. Факторы, влияющие на величину прибыли

К внешним факторам (не зависящим от деятельности ИП Тежик А.А. относится:

Емкость рынка. Чем больше емкость рынка, тем и больше возможности организации по получению прибыли.

Цены, установленные поставщиками книг, учебных пособий, канцелярских товаров. В условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному повышению оказание образовательных услуг.

Развитие конкуренции. Оно оказывает негативное влияние на прибыль и её уровень, так как: оно приводит к усреднению нормы прибыли. В конкурентной борьбе необходимы определенные расходы, снижающие получаемую сумму прибыли.

Цены на услуги образовательных организаций. Повышение тарифов и цен на данные услуги увеличивает текущие расходы организаций, снижает рентабельность деятельности и уменьшает прибыль.

Факторы роста прибыли, зависящие от ИП Тежик А.А., (внутренние), являются:

Объем предоставляемых услуг. При условии неизменности доли прибыли в цене услуги, рост объема оказания образовательных услуг позволяет получать более высокую сумму прибыли.

Товарная структура услуг. Расширение ассортимента оказываемых услуг способствует росту оборота услуг.

Организация продвижения образовательных услуг. Более высокий темп продвижения услуг способствует повышению оборота предоставляемых услуг и снижению текущих расходов. В итоге масса и уровень прибыли возрастают.

Организация торгово-технологического процесса оказания образовательных услуг. Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы оказания образовательных услуг: оказание образовательных услуг по требованиям ФГОС и ОГЭ и ЕГЭ. Это способствует увеличению объема оказываемых образовательных услуг, а также снижению его издержек.

Численность и состав педагогического состава. Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу организации по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации учителей английского языка, их умение качественно предоставлять образовательные услуги.

Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получение ими удовлетворения от своего труда.

Состояние материально-технической базы организации. Организации, располагающие более современной и развитой материально-технической базой имеют предпосылки для постоянного увеличения оборота оказываемых

услуг в долгосрочном периоде. Это влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности.

Развитие и состояние образовательных услуг их конкурентоспособность в сфере образовательных услуг, ее территориальное расположение. Размещение организации оказывает непосредственной влияние на сумму прибыли и рентабельность.

Сумма оборотных средств. Чем большей суммой оборотных средств располагает организация, тем большую массу прибыли оно получает в результате одного их оборота.

Применяемый порядок ценообразования. От размера прибыли, включаемой в цену услуги, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене услуги может привести к обратному результату.

Организация работы по взысканию дебиторской задолженности или взносов за обучение. Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно - увеличению прибыли.

Деловая репутация организации. Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях организации. Высокая деловая репутация позволяет школе получать дополнительную прибыль, повышать рентабельность.

Таким образом, множество факторов влияют на прибыль ИП Тежик А.А., поэтому для увеличения показателей прибыли в нашей школе необходимо спланировать прибыль и сопоставить стоимость реализуемых услуг, работ и услуг с внешними факторами.

3.2. Направление совершенствование по увеличению валового дохода ИП Тежик А.А.

Для осуществление плана мероприятий по совершенствованию управление валовым доходом предполагается выполнение следующих действий:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров с учениками, посещающими образовательные услуги школы. Особо важно заинтересовать школу в оказании услуг престижных и наиболее нужных для рынка образовательных услуг.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложение капитала.

3. Повышение эффективности деятельности школы по организации предоставление образовательных услуг. Прежде всего необходимо больше внимание уделить повышению качества предоставление оказываемых услуг и количеству учащихся, сокращению всех видов запасов, добиваться качественного оказание образовательных услуг, ориентации на клиента (учащегося).

4. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на оказание образовательных услуг.

6. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом от предоставление образовательных услуг.

Выполнение этих вышеуказанных направлений приведет к увеличению валового дохода и что следует к значительному повышению эффективности управление прибылью в ИП Тежик.

Существует множество методов планирование прибыли. Для более достоверного анализа и прогноза необходимо воспользоваться несколькими из них.

Первым методом планирование прибыли выбран анализ взаимосвязи:

Для того чтобы спланировать прибыль на 2019 год необходимо рассчитать точку безубыточности и построить график, для этого использованы формулами (3.1-3.4):

$$T \text{ без. в рублех.} = \text{Постоянные затраты} / \text{Норма МД}, \quad (1)$$

где

МД- маржинальный доход;

Т. без.- точка безубыточности

$$\text{Норма МД} = \text{МД на весь объем} / \text{Выручка от реализации}, \quad (2)$$

$$\text{МД на весь объем} = \text{Выручка от реализации} - \text{переменные затраты} \quad (3)$$

$$\text{Общие затраты} = \text{Переменные затраты} + \text{постоянные затраты}, \quad (4)$$

Исходя из того, что постоянные затраты на 2018 год составляют 65% от суммы общих затрат, можно определить объем переменных и постоянных затрат в денежном выражении, формула (5-17)

$$\text{Объем переменных затрат} = \text{Объем общих затрат} - \text{Объем пост. затрат}, \quad (5)$$

$$\text{Объем переменных затрат} = 100\% - 65\% = 35\%$$

$$\text{Переменные затраты} = \text{Общие затраты} * \text{Объем переменных затрат}, \quad (6)$$

$$\text{Постоянные затраты} = \text{Общие затраты} * \text{Объем постоянных затрат}, \quad (7)$$

Воспользовавшись исходными данными, рассчитаем необходимые показатели.

Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности представлен в таблице 8.

$$\text{Общие затраты} = 596 + 464 = 1060, \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{МД} = 19038 - 5096 = 13942, \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Норма МД} = 13942 / 19038 = 0,73$$

$$\text{Точка безубыточности} = 9464 / 0,73 = 12964,38, \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль (убыток)=19038-14560=4478 тыс. руб.

Таблица 8

Расчет маржинальной прибыли и точки безубыточности

Показатели	2018г
Выручка, тыс. руб.	1938
Переменные затраты, тыс. руб.	596
МД, тыс. руб.	3942
Постоянные затраты, тыс. руб.	464
Прибыль (убыток), тыс. руб.	478
Норма МД	0,73
Точка безубыточности, тыс. руб.	2964,38

На основании произведенного расчета построим график точки безубыточности для затраты.

Построение графика точки безубыточности:

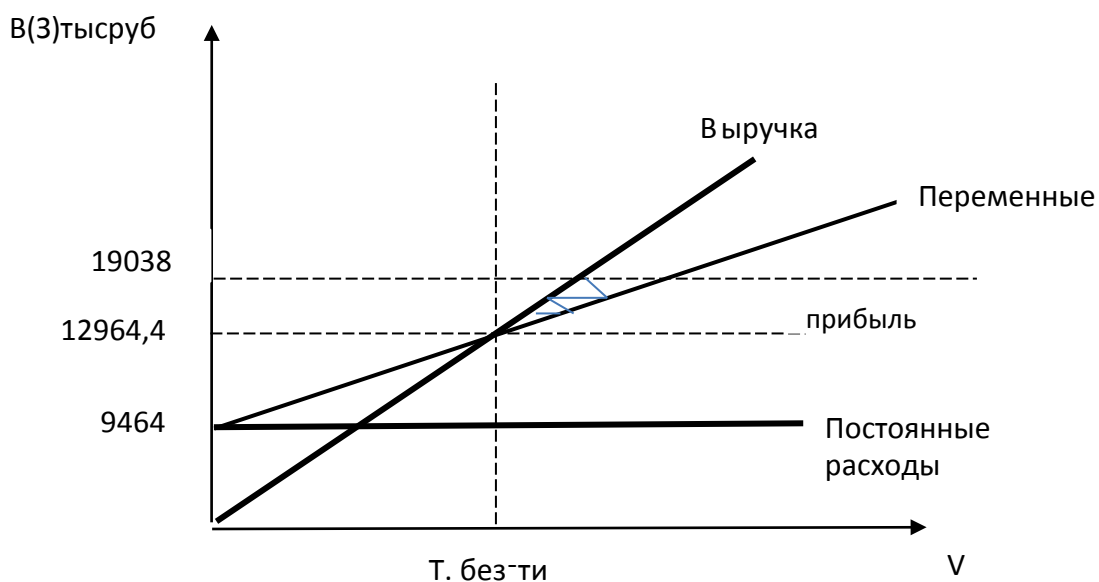


Рис. 9. Точка безубыточности

Для того, что бы сделать прогноз увеличения показателей, влияющих на прибыль в школе, необходимо проанализировать изменение во внешней среде (рис. 9)

Для этого составлена таблица динамики цен на приобретенные основные виды материалов в России по данным Федеральной службы государственной статистики.

Таблица 9

Динамика цен на услуг репетиторства в России

Показатели	Год				
	2011	2015	2016	2017	2018
Индекс цен, %	108,56	104,62	102,16	102,24	104,4

Проведя анализ таблицы 8. можно увидеть, что с 2014 по 2016 год в России происходит снижение индекса цен на услуги репетиторов с 108,555% до 102,1157%, а с 2017 по 2018 год наблюдается его увеличение с 102,2446% до 104,3982%.

С учетом анализа индекса цен на приобретенные материалы основные виды учебно-методических материалов в России и анализа внешней среды, можно предположить, что произойдет рост цены услуг на 6%.

При изменении цены реализации изменится выручка и переменные затраты. Таким образом прогнозируемая прибыль (убыток) на 2019 год рассчитывается по формуле (3.8):

$$\text{Прибыль (убыток) план.} = \text{Выручка(план.)} - (\text{Пост. Затраты} + \text{Перемен. затраты (план)}) - \text{Управленческие расходы}, \quad (3.8)$$

Прогнозируемая прибыль(убыток) на 2019 год составит:

$$\text{Прибыль (убыток)} = 1938 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,06 - (1938 \text{ тыс. руб.} + 25,2 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,02) - 1986 \text{ тыс. руб.}$$

Основной целью финансового прогнозирования является достижение высокой эффективности хозяйствования, что должно находить свое выражение в увеличении объемов финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости, повышении

платежеспособности и рентабельности предприятие. Важное место в системе методов прогнозирования занимают статистические методы.

Вторым методом планирования прибыли на 2019 год выбран один из них - Прогнозирование показателей выручки (табл. 11).

Таблица 10

Прогноз показателей выручки

Показатели	2015	2016	2017	2018	Увеличение выручки на 2019г	Выручка, планируемая на 2019
Выручка, тыс. руб.	1567	1937	2843	1938	1986	1986
Темп прироста, %		-12	74,6	-8,7		
Темп роста		0,88	1,75	0,91		
Среднегодовой темп роста	1,1196	1,12	1,15	1,06		
Среднегодовой темп прироста, %	11,96	1,12	1,15	1,06		

Осуществив планирование выручки на 2019 год становится видно, что по расчётам приведённым в таблице 3.4, выручка увеличится на 25,13 тыс. руб., а среднегодовой темп прироста выручки составит 11,96%.

Следовательно, выручка в 2019 году будет равна 1986 тыс. руб.

Анализ, проведённый по плановым результатам, показывает, что разрыв между ростом выручки и себестоимости оказания образовательных услуг, благоприятно сказывается на росте чистой прибыли организации. Это говорит о том, что индивидуальному предпринимателю желательно снизить рост себестоимости оказания образовательных услуг, что приведёт к ещё большему росту прибыли. Это будет шагом к укреплению позиций школы, а также благоприятно повлияет на финансово-экономическую деятельность.

На основании проведения двух мероприятий планирования прибыли разными методами можно сделать следующие выводы:

Использование статистического метода основанного на среднегодовом темпе роста является более емким, чем анализ взаимосвязи. Это связано с тем, что можно спрогнозировать конечную, то есть чистую прибыль. При использовании анализа взаимосвязи можно рассчитать только плановую

прибыль от оказание образовательных услуг, так как изменение выручки и себестоимости товара влияет только на неё, а не на дальнейшие издержки, необходимые для последующего прогноза.

Анализ взаимосвязи является более наглядным и облегчённым методом планирование выручки. Это обусловлено большим количеством графиков и рисунков, и меньшим объёмом расчётов, что позволяет лучше воспринимать необходимую информацию.

Несмотря на то, что метод Экстраполяции является более ёмким, чем анализ взаимосвязи эти методы можно сравнить, выявить лучший из них и дать более точную оценку плана будущих действий по результатам применения этих методов. Для этого составлена таблица 11.

Таблица 11

Сравнение методов планирование прибыли

Название показателя	Анализ взаимосвязи	Метод Экстраполяции
Конечный результат	Плановый рост прибыли от оказание образовательных услуг	Плановый рост чистой прибыли
Значение конечного результата, тыс. руб.	894	469,59
Равнозначный признак	Плановый рост прибыли от оказание образовательных услуг	
Прибыль от оказание образовательных услуг в планируемом периоде, тыс. руб.	2478	2012,5
Значение Равнозначного признака, тыс. руб.	894	428,5
Разница, тыс. руб.	465,5	

При использовании первого метода «Анализ взаимосвязи» конечным результатом является рост плановой прибыли от оказание образовательных услуг с 3584 тыс. руб. до 2478 тыс. руб.:

Рост прибыли от оказание образовательных услуг=2478 тыс. руб-1584 тыс. руб.=894 тыс. руб.

При использовании второго метода-статистического, конечным результатом является рост плановой чистой прибыли с 2122 тыс. руб. до 2591,59 тыс. руб.

Рост чистой прибыли=2591,59 тыс. руб.- 2122 тыс. руб.=469,59 тыс. руб.

Поскольку конечные результаты произведённого метода «Анализ взаимосвязи» и «Статистического» метода неравнозначны, то сравнение по конечным результатам невозможно. Поэтому необходимо сравнение этих методов по равнозначному признаку-прибыль от оказания образовательных услуг.

Как было выявлено ранее рост прибыли от оказания образовательных услуг при использовании метода «Анализ взаимосвязи» составил 894 тыс. руб., необходимо определить рост прибыли от оказания образовательных услуг при использовании «Статистического» метода. Рост прибыли от оказания образовательных услуг произошёл с 3584 тыс. руб. до 2012,5тыс. руб.:

Рост прибыли от оказания образовательных услуг=2012,5-3584 тыс. руб.=428,5 тыс. руб.

Сравнение прибыли от оказания образовательных услуг по двум методам планирование прибыли:

При использовании первого метода «Анализ взаимосвязи» рост прибыли от оказания образовательных услуг составил 894 тыс. руб., а при использовании «Статистического» метода рост прибыли от оказания образовательных услуг составил 428,5 тыс. руб.

Разница составит: Разница=894 тыс. руб.-428,5 тыс. руб.=465,5 тыс. руб.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, о том, что при прочих равных условиях чистая прибыль при использовании первого метода будет больше, чем при использовании второго, так как все последующие издержки взимаются с прибыли от оказания образовательных услуг, которая больше на 465,5 тыс. руб.

Следовательно, лучше прибегнуть к выполнению плана по методу «Анализ взаимосвязи».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ валового дохода является составной частью анализа финансовых результатов деятельности торговых фирм. Экономический анализ - важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию прибыли предприятий торговли и общественного питания и способствующая эффективному ее формированию и использованию.

Цель анализа - изучить процесс формирования прибыли и эффективность ее распределение и использование в предплановом периоде и определить основные направления ее роста, распределение и использование в соответствии с поставленными задачами развития предприятий в будущем [1].

Задачами анализа валового дохода являются:

1) проверка степени выполнения плана и изучение динамики изменения показателей валового дохода по предприятию в целом и его подразделением по общему объему. Составу и структуре реализуемых товаров и продукции собственного производства;

2) изучение формирования структуры валового дохода в зависимости от форм расчетов с поставщиками товаров;

3) выявление и количественное измерение факторов, оказывающих влияние на выполнение плана валового дохода и его динамику;

4) определение неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода;

5) осуществление контроля за выполнением плана, направленного на своевременное выявление факторов, отрицательно повлиявших на формирование валового дохода [4].

Кроме того, проводится анализ факторов, влияющих на формирование суммы и уровня валового дохода в предплановом периоде. Валовой доход связан с выявлением неиспользованных возможностей и резервов роста валового дохода. К неиспользованным возможностям относится сумма и

уровень валового дохода за счет факторов, имеющих отрицательные значение и зависящих от деятельности предприятий (снижение объёма товарооборота в сопоставимых ценах, увеличение доли оказания образовательных услуги мелким оптом в рознице и общественном питании, транзитных поставок на оптовых предприятиях покупных товаров на предприятиях общественного питания, рост объёма закупки товаров через оптовых посредников и т.д.) [5].

Принятие обоснованных управленческих решений сейчас невозможно без использование компьютерных технологий, которые становится надёжной основой анализа на всех уровнях управление, включая и отношение субъектов хозяйствования с органами власти и государственными структурами. Для анализа состояния и эффективности деятельности организации все чаще используются компьютерные программы, позволяющие с помощью системы показателей быстро составить представление о положении организации, а их мониторинг в течение определенного времени показывает основные тенденции развития. Среди программных аналитических продуктов наибольшее развитие получили программы итогового и прогнозного анализа. Так, в наибольшее развитие и практическое применение получили программные продукты Project Expert, «Альт-Финансы», «Ваш финансовый аналитик», программы серии «Аналитик»–«Инэк-АФСП», «ИнэкАДП» и т.д. [3].

Анализ и оптимизация валового дохода представляет собой сложный и многоплановый процесс, имеющий целью направить развитие торговли и общественного питания, в том числе и потребительской кооперации к наилучшему состоянию, обеспечивающему не только надлежащее торговое обслуживание, но и достижение прогнозных показателей валового дохода, прибыли и затрат. Результаты проведенного анализа используют в качестве основы планирование валового дохода на предстоящий период. Финансовый результат деятельности коммерческой организации в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Без получения прибыли

школа не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшение финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволит выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Во второй главе была проанализирована динамика валового дохода ИП Тежик за 2016-2018 гг.

На основе отчета о финансовых результатах ИП Тежик валовая прибыль (убыток) за 2017 год $= 2843 - 533 = 2290$ тыс. руб.;

Прибыль (убыток) от оказания образовательных услуг за 2017 год $= 2540 - 990 = 1550$ тыс. руб.;

Чистая прибыль (убыток) за 2017 год $= 1550$ тыс. руб.

Валовая прибыль (убыток) за 2018 год $= 2290$ тыс. руб.

В 2018 году произошёл ряд изменений по сравнению с предыдущим. Выручка упала на 8,66% или на 224 тыс. руб., в результате чего себестоимость оказания образовательных услуг снизилась всего на 4,86 % или 743 тыс. руб. В результате произошедших изменений валовая прибыль сократилась на 19,17% или 1062 тыс. руб., управленческие расходы при этом стали меньше всего на 10,33% или 103 тыс. руб. Прибыль от оказания образовательных услуг и прочие доходы, так же резко сократились на 20,99% и 38,46% , прочие расходы при этом уменьшились на 24, 28% или 253 тыс. руб. Но несмотря на упадок всех этих показателей, прибыль до налогообложения резко возросла на 1737,5% или 2224 тыс. руб. Чистая прибыль так же резко возросла, на 1960,2% или на 1995 тыс. руб.

Таким образом проанализировав показатели валового дохода ИП Тежик мы выявили ряд проблем и разработали следующие направления совершенствования управления валовым доходом предполагается выполнение следующих действий:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров с учениками, посещающими образовательные услуги школы. Особо важно заинтересовать школу в оказании услуг престижных и наиболее нужных для рынка образовательных услуг.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложение капитала.

3. Повышение эффективности деятельности школы по организации предоставления образовательных услуг. Прежде всего необходимо больше внимание уделить повышению качества предоставления оказываемых услуг и количеству учащихся, сокращению всех видов запасов, добиваться качественного оказания образовательных услуг, ориентации на клиента (учащегося).

4. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на оказание образовательных услуг.

6. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом от предоставления образовательных услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрютина, М. С., Экспресс-анализ финансово-экономической устойчивости предприятие. Индикатор финансово-экономической устойчивости // М. С. Абрютина / Менеджмент в России и за рубежом. 2014. №4. С. 135-143.
2. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятие: учебник / М.С. Абрютина. – М.: ДИС, 2012. – 287 с.
3. Артеменко, В.Г., Беллендир, М.В. Финансовый анализ: учебник / В.Г. Артеменко – М.: ДИС, 2011 – 352 с.
4. Баканов, М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / М. И. Баканов – М.: Экономика, 2013. - 407 с.
5. Бендерскае О.Б. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Б. Бендерскае. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. – 440 с.
6. Бендерскае О.Б. Критический анализ способов оценки характера использования экономических ресурсов / О.Б. Бендерскае // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. – 2013. – № 4. – С. 106-110.
7. Бендерскае О.Б. Экономический анализ: учеб. пособие / О.Б. Бендерскае. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2010. – 319 с.
8. Бланк, И. А., Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. - М.: ДИС, 2010. - 529 с.
9. Ветренко Ю.И. Анализ валового дохода предприятие // В сборнике: Молодежь и научно-технический прогресс Сборник докладов VIII международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: в 4 томах. 2015. С. 62-65.
10. Волкова, О. И. Экономика предприятие: учебник / О. И. Волкова – М.: Инфра, 2013. – 317 с.

11. Горфинкель, В. Л., Швандар, В. А. Экономика предприятие: учебник / В. Л. Горфинкель – М.: «Юнити», 2014. – 468 с.
12. Грузинов, В. П., Грибов, В.Д. Экономика предприятие: учебник / В. П. Грузинов – М.: Инфра, 2010. - 297 с.
13. Губина О.В. Особенности аналитической диагностики формирование показателей результативности предприятие сервиса//Научные записки ОрелГИЭТ.-2014.-№1(9).- С. 55-63.
14. Губина О.В. Развитие системного подхода как основы современного аналитического исследование // Научные записки ОрелГИЭТ.- 2010.-№ 2. - С. 157-161.
15. Добровенский, В. А. Как оценить доходность предприятие? // В. А. Добровенский / Экономика и жизнь. 2013. – №35. – С. 148 – 163.
16. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (предприятий): учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2012. – 495 с.
17. Ефимова О. В., Мельник, М. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / О. В. Ефимова – М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 276 с.
18. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник / О. В. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 528 с.
19. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник / О. В. Ефимова – М.: издательство «Бухгалтерский учет», 2014. – 335 с.
20. Ефремова, А. А. Различие понятий «расходы» и «затраты» в бухгалтерском учете // А. А. Ефремова / Бухгалтерский учет. – 2013. – №16. – С. 54-57.
21. Зайцев, Н. Л. Экономика, организации и управление школам: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М.: Инфра, 2012. – 453 с.
22. Иващенко, И.П. Экономическая эффективность фирмы // И.П. Иващенко / Экономика фирмы. 2010. – №23. – С. 360–384.
23. Ионова, А. Ф., Селезнева, Н. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник / А. Ф. Ионова. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 312 с.

24. Кантор, Е. Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Е. Л. Кантор. – Москва: МарТ, 2014 – 859 с.

25. Климова, Н. В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли: учебник / Н. В. Климова. – Москва: Инфра-М, 2011. – 403 с.

26. Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособ. / Н. Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2013. – 54– 57 с.

27. Ковалева, А. М. Финансовый менеджмент: учебник / А. М. Ковалева – Москва: Инфра-М, 2013. – 67 – 69 с.

28. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / О.Б. Бендерская [и др.]. – СПб.: Химиздат, 2007. – 393 с.

29. Лукаш, С. И., Малютиной, Л. А. Банковская энциклопедия: учеб. пособ. / С. И. Лукаш. – СПб.: Днепропетровск, 2013.– 509 с.

30. Любушин, Н. П. Экономический анализ: учеб. пособие. /Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2012. – 108 с.

31. Майский Р.А. Аналитические модели как инструмент информационного обеспечения инновационной экономики / Р.А. Майский, О.В. Губина // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика: сборник научных трудов по материалам 1 Международной научно-практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимский государственный нефтяной технический университет».- Уфа. - 2013. - С. 125-128.

32. Майский Р.А. Информационно-аналитическое обеспечение управления школами на основе компьютерной технологий / Р.А. Майский, О.В. Губина // Актуальные проблемы науки и техники : сборник научных трудов IV Международной научно-практической конференции молодых ученых. - 2012.- С. 199-203.

33. Майский Р.А. Особенности аналитического исследования показателей безубыточности и запаса финансовой прочности организаций / Р.А. Майский,

О.В. Губина // Инновации в системе бухгалтерского учета, анализа и аудита в условиях реформирования налоговой и финансовой политики коммерческих организаций. Бакановские чтения : сборник научных трудов / под общей редакцией д.э.н. Н. А. Лытневой. – Орёл. - 2013. - С. 167-172.

34. Маркс, К. Заработная плата, цена и прибыль: учебник / К. Маркс. – М.: Экономистъ, 2012. – 63 с.

35. Матвеев, П. С. Анализ деятельности фирмы. Микро– и макрофакторы: учебник / П. С. Матвеев – М.: Эра, 2010. – 244 с.

36. Мельник, М. В., Бердников, В. В. Финансовый анализ: систем показателей и методика проведения: учебник / М. В. Мельник. – М.: Экономистъ, 2012. – 159 с.

37. Молеков, Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учебник / Д. С. Молеков. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 98с. 29. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: учебник / Ф. Х. Найт. – М.: Дело, 2013. – 352 с.

38. Нечитайло, А. И. Учет финансовых результатов и распределение прибыли: учебник / А. И. Нечитайло – М.: ФиС, 2013. – 312 с.

39. Пучкова, С.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации по данным отчетности // С. И. Пучкова / Бухгалтерская отчетность. – 2012. – №32. – С. 86–112.

40. Рахматуллин Ю.Е. Методика формирования финансовых результатов в отечественной и зарубежной практике // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: материалы IX Всероссийской научно-практической Internet-конференции. – Уфа.- 2015.- С. 142-145.

41. Рахматуллин Ю.Е. Проблемы формирования прибылей и убытков в отечественной и зарубежной практике // Известие Оренбургского государственного аграрного университета. - 2013. - № 3 (41). - С. 204-206

42. Рахматуллин Ю.Е. Соответствие доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете от оказание образовательных услуг // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. - № 3 (101). – С. 143-147.

43. Савицкае, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятие: учебное пособие / Г. В. Савицкае – М.: Новое издание, 2014. – 374 с.

44. Сажина, М. А., Чибриков, Г. Г. Экономическая теория: учебник / М. А. Сажина. - М: НОРМА, 2011. - 351 с.

45. Сафронов, Н. А. Экономика предприятия: учебник / Н.А. Сафронов - М.: Инфра, 2012. – 501 с.

46. Семеренко, В. К., Казакова, Р. П. Методы планирования прибыли предприятия // В. К. Семеренко / Справочник экономиста, 2014. - №1. – С. 99–103; - №3. – С. 68–78.

47. О Компании «Коммерс» / ООО Фирма «Коммерс» [Официальный сайт]. URL: <http://kommersltd.ru/o-kompanii.html> (дата обращения: 05.05.2019)

48. Бизнес журнал онлайн & деловая социальная сеть [Официальный сайт]. URL: <http://timesnet.ru/magazine/5/3327/> (дата обращения: 17.05.2019).

49. Онлайн учебник «Финансы предприятия. Планирование прибыли.» URL: <http://uchebnik.biz/book/858-finansy-predpriyatij/13-43-planirovaniepribyli.html>

50. 1С Школа 8 [Официальный сайт]. URL: <http://v8.1c.ru/overview/> (дата обращения: 11.04.2019).

51. ВТБ 24 [Официальный сайт]. URL: <http://www.vtb24.ru/personal/>

ПРИЛОЖЕНИЕ